



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE
CHÍA PULVERIZADA A LA CIUDAD DE NEW YORK EN EL AÑO
2018 A TRAVÉS DE UN DISTRIBUIDOR.”

Tesis para optar el título profesional de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Autores:

Bach: Yakelyn Carolina Sotomayor Guerrero
Bach: Mirian Noemi Tello Del Aguila

Asesor:

Mg. Roberto Yafac Da Cruz Gouvea

Lima – Perú

2017

APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** el informe de Investigación aplicada desarrollado por el Bachiller **Yakelyn Carolina Sotomayor Guerrero y Mirian Noemi Tello Del Aguila** denominada:

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CHÍA PULVERIZADA A LA CIUDAD DE NEW YORK EN EL AÑO 2018 A TRAVÉS DE UN DISTRIBUIDOR”

Mg. Roberto Yafac Da Cruz Gouvea
ASESOR

MBA. Paola Valdivia Rodríguez
**JURADO
PRESIDENTE**

Mg. Moisés Mesa Chávez
JURADO

Mg. Ricardo Carnedas Torres
JURADO

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO	13
1.1. ENTORNO Y CONDICIONES GENERALES	13
1.1.1. Entorno Mundial	13
1.2 Entorno Nacional.....	18
1.1.2. La realidad Política del Perú	20
CAPÍTULO 2. MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES	28
2.1. ENFOQUE DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	28
2.2. DEMANDA POTENCIAL.....	28
2.3. EL SEGMENTO DE NUESTRO MERCADO OBJETIVO.....	30
2.3.1. Segmentación geográfica	30
2.3.2. Segmentación demográfica	31
2.3.3. Segmentación socio económico	31
2.3.4. Segmentación Psicográfica	32
2.4. TENDENCIAS ESPERADAS DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO	34
2.5. TENDENCIAS DEL MERCADO.....	35
2.6. DIFERENCIAS DE NUESTRO PRODUCTO FRENTE A LA COMPETENCIA.....	36
2.6.1. Ventajas Comparativas	36
2.6.2. Ventajas Competitivas	37
2.7. ANÁLISIS FODA DE NUESTRO NEGOCIO.....	38
2.7.1. Análisis de Oportunidades	38
2.7.2. Análisis de Amenazas.....	38
2.7.3. Análisis de Fortalezas	39
2.7.4. Análisis de Debilidades	39
2.8. COMPARACIÓN FRENTE A LA COMPETENCIA	41
2.9. MEJORAS EN EL TIEMPO INCLUIDAS EN EL NEGOCIO.....	43
2.10. PLANES PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA	43
CAPÍTULO 3. INVESTIGACION DE MERCADO	45
3.1. LOS CLIENTES	45
3.1.1. Consumidor final	45

3.2.	EL MERCADO POTENCIAL	45
3.3.	LA OFERTA EN EL MERCADO	47
3.4.	LA DEMANDA ESPERADA.....	48
3.5.	HÁBITOS DE CONSUMO	49
3.6.	LA COMPETENCIA Y SUS VENTAJAS	50
3.6.1.	Nuestros Competidores	50
3.7.	ESTIMACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO Y DE LAS VENTAS	52
3.7.1.	Productos que estimas vender en el primer año	52
CAPÍTULO 4. PLAN DE MARKETING:		53
4.1.	ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO Y CRECIMIENTO.....	53
4.1.1.	Estrategia de producto	53
4.1.2.	Estrategia de precios	54
4.1.3.	Estrategia de promoción y publicidad	55
4.1.4.	Estrategia de distribución.....	56
4.2.	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	56
4.3.	PRODUCTO	56
4.3.1.	Marca	58
4.3.2.	Eslogan	58
4.3.3.	Presentación	58
4.4.	BONDADES O VENTAJAS DEL PRODUCTO	59
4.5.	POLÍTICA DE PRECIOS	59
4.6.	INICIO DE VENTAS DEL PRODUCTO	60
4.7.	TÁCTICAS DE VENTAS	61
4.8.	OBJETIVOS DE VENTAS EN EL CORTO Y MEDIANO PLAZO.....	61
4.8.1.	Corto plazo.....	61
4.8.2.	Mediano plazo.....	61
4.9.	ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS	61
4.9.1.	Estrategias de crecimiento vertical	61
4.9.2.	Estrategias de crecimiento horizontal	62
CAPÍTULO 5. SISTEMA DE VENTAS Y DISTRIBUCION.....		63
5.1.	SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN.....	63
5.1.1.	Mayorista.....	64
5.1.2.	Minorista.....	64



5.2.	ESTRATEGIA DE VENTAS.....	64
5.2.1.	Canales de ventas	64
5.2.2.	Sistemas de Entrega.....	64
CAPÍTULO 6. PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN		70
6.1.	INICIO DE OPERACIONES DE LA EMPRESA	70
6.2.	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	70
6.2.1.	Ubicación de centro de operaciones	70
6.3.	CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN.....	70
6.3.1.	Equipamiento	70
6.3.2.	Maquinarias.....	70
6.4.	DIAGRAMA DE OPERACIONES DE PROCESO	71
CAPÍTULO 7. INERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES		72
7.1.	INVERSIÓN EN TERRENOS:	72
7.1.1.	Inversión en Construcción del local	72
7.1.2.	Inversión en Muebles y Enseres.....	72
7.1.3.	Inversión en Vehículos.....	72
7.1.4.	Inversión Maquinaria y equipo	72
7.1.5.	Inversión de herramientas	72
7.1.6.	Inversión activos – software.....	72
7.2.	CAPITAL DE TRABAJO	73
7.2.1.	Inversión Total.....	73
7.2.2.	Presupuesto de ingresos de venta	74
7.2.3.	Presupuesto de costos	75
7.3.	GASTOS DE OPERACIÓN	77
7.4.	COSTOS FIJOS – OBLIGACIONES LABORALES	78
7.5.	COSTOS FIJOS – MATERIALES Y EQUIPOS	79
7.6.	DEPRECIACIÓN ANUAL	80
CAPÍTULO 8. PLAN FINANCIERO.....		81
8.1.	INGRESOS GENERADOS DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.	81
8.1.1.	Ingresos Generados durante la ejecución del Proyecto.	82
8.1.2.	Costos Laborales	84
8.2.	Financiamiento.....	84

8.3.	VALOR ACTUAL NETO (VAN)	85
8.4.	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	85
8.5.	MARGEN BRUTO Y OPERATIVO.....	85
8.6.	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.....	86
CAPÍTULO 9. RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PROYECTO.....		87
9.1.	CONCLUSIONES	87
9.2.	RECOMENDACIONES	88
9.3.	ANEXO 4: MATRIZ DE MONITOREO.....	90
9.4.	ANEXO 5: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE RESPONSABLES	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Barreras arancelarias.....	22
Tabla N° 2. Partida Arancelaria	22
Tabla N° 3. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú / producto.....	29
Tabla N° 4. Población del estado de Nueva York por sexo y género.....	31
Tabla N° 5. Ingresos por rangos de habitantes de Nueva York.....	31
Tabla N° 6. Matriz de perfil competitivo.....	38
Tabla N° 7. Cuadro matriz FODA.....	40
Tabla N° 8. Cuadro comparativo con la competencia.....	42
Tabla N° 9. Demanda proyectada en unidades.....	44
Tabla N° 10. Comparativo de distribuidores.....	46
Tabla N° 11. Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América.....	48
Tabla N° 12. Tiendas Naturistas en New York.....	51
Tabla N° 13. Proyección anual.....	52
Tabla N° 14. Principales vendedores en el mercado internacional.....	55
Tabla N° 15. Identificación del producto.....	57
Tabla N° 16. Precio de Exportación.....	67
Tabla N° 17. Inversión activos- software.....	72
Tabla N° 18. Capital de trabajo.....	73
Tabla N° 19. Inversión Total.....	73
Tabla N° 20. Proyección de Ventas.....	74
Tabla N° 21. Compras.....	74
Tabla N° 22. Resumen de Costos.....	75
Tabla N° 23. Estructura de Costos.....	76
Tabla N° 24. Gastos de operación.....	77
Tabla N° 25. Costos Fijos - Obligaciones laborales.....	78
Tabla N° 26. Costos Fijos- Materiales y equipos.....	79
Tabla N° 27. Depreciación anual.....	80
Tabla N° 28. Flujo de Caja Económico.....	81
Tabla N° 29. Flujo de Caja Financiero.....	82
Tabla N° 30. Presupuesto de ingresos mensuales.....	83
Tabla N° 31. Presupuesto de ingreso anual.....	83
Tabla N° 32. Financiamiento.....	84

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Productos hechos a base de chía en el mercado internacional.....	14
Figura N° 2. Principales países productores de chía.....	15
Figura N° 3. Valor nutricional por cada 100g. Chía.....	16
Figura N° 4. Exportación de Semillas Varias – 2016 - 2017	16
Figura N° 5. Exportación de Chía, Nueces – 2016 - 2017	17
Figura N° 6. Tabulación exportaciones de Chía 2016 - 2017	17
Figura N° 7. Principales regiones productoras de chía en el Perú	19
Figura N° 8. Exportaciones FOB al 2014.....	20
Figura N° 9. Precios promedio de exportación FOB de Chía al 2014	20
Figura N° 10. PIB Sectorial	24
Figura N° 11. Exportaciones por Sectores Económicos	24
Figura N° 12. Proyección de la Economía para el 2017.....	25
Figura N° 13. Producto Bruto Internacional (Variación porcentual)	26
Figura N° 14. Balanza Comercial Perú	26
Figura N° 15. Mapa de los Estados Unidos de Norteamérica.....	30
Figura N° 16. Gastos típicos de los hogares estadounidenses en 2016.....	33
Figura N° 17. Consumo de alimentos verdes y frescos en el mundo.	35
Figura N° 18. Crecimiento de las exportaciones agropecuarias.....	36
Figura N° 19. Equivalencia de Chía respecto a otros alimentos.....	37
Figura N° 20. Modelo diamante de Porther	37
Figura N° 21. Empresas exportadoras de Chía 2016 - 2017.....	42
Figura N° 22. Exportaciones de Chía de Perú hacia el mundo valor FOB 2017.....	47
Figura N° 23. Estilo de consumo de productos orgánicos en Estados Unidos y Europa.....	49
Figura N° 24. Análisis competitivo	52
Figura N° 25. Usos de la Chía Pulverizada.....	59
Figura N° 26 Proceso de distribución.....	63
Figura N° 27 Incoterm FOB.....	65
Figura N° 28. Precio y rentabilidad	68
Figura N° 29. Cajas con frascos.....	68
Figura N° 30. Cajas etiquetadas.....	69
Figura N° 31. Parihuelas... ..	69
Figura N° 32. Diagrama de operaciones de procesos.....	71

RESUMEN

El presente documento tiene como objetivo dar a conocer la viabilidad del proyecto de exportación de semilla de chía pulverizada al mercado de Nueva York a través de un distribuidor. Para ello, se presentan análisis de las variables estudiadas y consideradas relevantes para la ejecución del negocio en mención.

El mercado donde orientamos el plan de exportación se encuentra en el país de Estados Unidos de Norteamérica, específicamente en Nueva York. El Perú es uno de los principales exportadores de dicho producto.

De acuerdo a la información recopilada para la presente investigación, se considera que el proyecto pretende enriquecer el conocimiento que hoy conocemos sobre la chía pulverizada en la ciudad de New York como también beneficiará a la población por los altos niveles nutricionales que contiene el producto.

Cabe resaltar que, de acuerdo a la investigación, existe una tendencia creciente por el consumo de alimentos saludables en el destino elegido, lo cual favorece las proyecciones y objetivos de venta del proyecto.

Además, también se puede mencionar que Perú tiene una ventaja competitiva por su nivel de producción; sin embargo, se considera que se tiene que repotenciar para no caer en la sobreproducción como ha ocurrido en años anteriores además el gobierno tiene que contribuir en ello con el asesoramiento a los agricultores en nuevas tecnologías para la producción adecuada en la sierra y costa del Perú.

Finalmente, es importante enfatizar que la investigación realizada contribuirá no solo a los ingresos de divisas a nuestro país, sino también a mejorar la calidad de vida de los habitantes de New York por poseer muchos beneficios para la salud. Además, quedará como antecedente para próximos estudios con respecto a la chía y su valor agregado.

El presente proyecto de inversión tiene una VANE de S/.6 699, 789 un VANF de S/.6 444, 837, un TIRE de 78.91%, un TIRF de 83,42% y el periodo de recuperación del capital se realizará en 1.27 años. Por esta razón, consideramos que el proyecto es viable y puede ser ejecutado.

ABSTRACT

The purpose with this dissertation is to show the viability through an export project focus on powdered chia to the New York market through a distributor. Therefore, the analysis of studied variables are presented as relevant to the execution of the mentioned business.

The market where the export plan is oriented is in the United States, specifically in New York. Peru is one of the main supplier of this product.

According to the information collected for the research, it is considered that the project will improve the knowledge that exists today about powdered chia in New York city and it would help to the population because of the high nutritional levels contained in the product. It should be noted that according to the research, there is a growing trend for healthy food in the allocated area, which favors the projections and sales objectives of the project.

Moreover, it should be mentioned that Peru has a competitive advantage due its high production level. However, it is necessary to repower to avoid the overproduction as has happened in previous years and the government must contribute to this, with advice to farmers on new technologies for adequate production in the mountains and coast of Peru.

Finally, it is important to emphasize that the next research will help to the foreign exchange earnings but also to improve the quality of life of the New York citizens, because Chia has a lot of health benefits.

The investment project has a VAN of S/.6 699, 789 and a TIR of 78.91%, and the period of capital recovery would be in two years. Therefore, the project is considered viable and can be executed

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

REFERENCIAS

LIBROS

- Arnau, J. (1978). Métodos de Investigación en las Ciencias Humanas. Barcelona: Omega.
- Alonso, I. (18 de marzo de 2012). La vivienda y la economía. El Comercio, Lima, p. A23.
- Nassir Spag Chain (segunda edición) Formulación de inversión formulación y evolución.
- Fred R. David Concepto de administración estratégica.
- Sunil Chopra/ Peter Meindl Administración de la cadena de suministros.
- Robbins Coulter (décima edición) Administración.

PAGINA WEB

- <http://www.sunat.gob.pe/>
- <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- <http://www.usa.gov/>
- <https://www.health.ny.gov/>
- <http://www.ny.gov/>
- <http://www.theatlantic.com/business/archive/2013/09>
- www.census.gov/popclock
- <http://www.inspirationgreen.com/the-percentage-and-price-of-food.html>
- <http://www.npr.org/blogs/money/2012/06/08/154568945/what-america-spends-on-groceries>
- <http://www.foodnavigator-usa.com/Markets/US-organic-food-market-to-grow-14-from-2013>
- <http://www.nielsen.com/pe/es>
- <http://www.minagri.gob.pe>
- <http://www.allworldguides.com>
- <http://larepublica.pe/economia/1003436-proyecciones-de-la-economia-para-el-2017>
- <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/peru-tpa>.
- <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>
- <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/peru-tpa>. MINCETUR
- <http://www.promperu.gob.pe>
- <http://www.senasa.gob.pe/>
- <http://www.siicex.gob.pe/siicex/>
- <http://www.americashealthrankings.org/ALL/Diet>